

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **ALESSANDRO FAVA**
Indirizzo **VIA LAZZARO SPALLANZANI N.68, 41124 MODENA, ITALIA**
Telefono **+39 338 6875961**
E-mail **fava.alessandro83@gmail.com**
Nazionalità **ITALIANA**
Data di nascita **22 APRILE 1983**

RIEPILOGO

Sono un consulente aziendale indipendente con oltre dieci anni di esperienza internazionale nella gestione di progetti complessi, sviluppo commerciale e trasformazioni organizzative nel settore industriale e ceramico. Ho operato a supporto di aziende manifatturiere e tecnologiche in progetti di crescita, strategie di ingresso in nuovi mercati e ottimizzazione dei processi, collaborando con stakeholder in diversi scenari economici in tutto il mondo.

Nel corso della mia carriera ho ricoperto anche il ruolo di socio operativo in una PMI industriale, contribuendo direttamente alla sua espansione internazionale e guidandone l'incremento del fatturato, oltre a coordinare un'operazione di joint-venture e la successiva integrazione post-acquisizione con un gruppo italiano multinazionale.

Ho ricoperto ruoli manageriali in qualità di Business Development Manager, Direttore Generale Operations e Direttore Vendite Estero, partecipando ad operazioni di ristrutturazione organizzativa e ampliamento della rete commerciale globale. Ho consolidato competenze trasversali nel coordinamento di gruppi di lavoro, nello sviluppo di piani industriali e nell'implementazione di sinergie commerciali e operative.

Sono una persona orientata ai risultati, capace di costruire relazioni solide con clienti e partner, con un approccio proattivo alla gestione del cambiamento e all'innovazione nei processi industriali ed un forte spirito critico. Porto valore in contesti industriali complessi grazie a una combinazione di visione strategica, esperienza imprenditoriale e capacità di realizzazione operativa.

- Settori di competenza: Industria ceramica, macchine industriali, manifattura avanzata, export e internazionalizzazione

- Competenze chiave: Leadership e negoziazione in contesti complessi, business development internazionale, ottimizzazione dei processi produttivi ed industriali, pianificazione strategica, project management, ristrutturazione organizzativa, gestione reti vendita, processi M&A

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Data
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di attività o settore
- Occupazione o posizione ricoperta
- Mansioni e competenze
- Principali attività e responsabilità

Maggio 2021 → Oggi

CONSULENZA INDIPENDENTE, Via Lazzaro Spallanzani, 68, 41124 Modena MO

Consulenza strategica e tecnico-commerciale per il settore industriale - Specializzazione in tecnologie avanzate per la lavorazione di materiali ceramici, lapidei e compositi

Senior Consultant - Area Business e Tecnica

Attività di consulenza strategica indipendente nata per garantire continuità di supporto tecnico-commerciale a clienti storici del settore. Focus su accompagnamento e tutela delle aziende in fase di transizione tecnologica.

Gestione di un portfolio selezionato di clienti storici

Garantire continuità operativa e supporto tecnico a clienti storici in fase di transizione

Consulenza strategica per l'ottimizzazione e l'innovazione dei processi produttivi industriali

Advisory per investimenti in tecnologie produttive e valutazione ROI

<ul style="list-style-type: none"> • Competenze acquisite 	<p>Sviluppo partnership strategiche e identificazione opportunità di mercato</p> <p>Consulenza per progetti di ammodernamento tecnologico e Industry 4.0</p> <p>Due diligence tecniche e analisi di fattibilità per nuovi investimenti</p> <p>Supporto nelle valutazioni costo-beneficio e sostenibilità economica dei progetti</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sviluppo di soluzioni customizzate in situazioni di discontinuità del supporto tecnico - Forte senso di responsabilità e orientamento alla continuità del servizio cliente - Negoziazione e gestione di rapporti multi-stakeholder (clienti, fornitori, partner) - Capacità di operare in autonomia con forte orientamento al risultato - Flessibilità e adattamento a contesti di mercato in rapida evoluzione - Rafforzamento competenze di analisi economico-finanziaria applicata a progetti industriali
<ul style="list-style-type: none"> • Data • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di attività o settore • Occupazione o posizione ricoperta • Mansioni e competenze • Principali attività e responsabilità 	<p>Gennaio 2020 → Aprile 2021</p> <p>BRETON SPA, Via Giuseppe Garibaldi, 27, 31030 Castello di Godego TV</p> <p>Progettazione, produzione e vendita di macchine e impianti industriali ad alta tecnologia per la lavorazione della pietra naturale, materiali ceramici, engineered stone e additive manufacturing</p> <p>Business Development Manager</p> <p>Responsabile dello sviluppo commerciale dei prodotti a marchio Tecnema all'interno della divisione ceramica di Breton Spa. Gestione ed integrazione delle attività post-M&A.</p> <p>Gestione dello sviluppo commerciale dei prodotti Tecnema all'interno della divisione ceramica Breton, con garanzia di continuità e crescita in fase post-acquisizione.</p> <p>Coordinamento diretto delle attività di ingegneria di vendita, integrando componenti tecniche e commerciali per la definizione di offerte complesse e soluzioni personalizzate.</p> <p>Definizione e implementazione di strategie di penetrazione nei mercati internazionali (USA/EU), con potenziamento della rete di vendita e consolidamento delle relazioni con clienti strategici.</p> <p>Formazione della forza vendita Breton sui prodotti Tecnema, con rafforzamento delle competenze tecniche e dell'approccio commerciale del team.</p> <p>Supporto ai reparti aziendali nella gestione ordini e nell'elaborazione di richieste tecniche, favorendo efficienza operativa e soddisfazione del cliente.</p> <p>Attività di scouting di nuovi prospetti e analisi di mercato, con proposta di soluzioni innovative per l'ampliamento dell'offerta.</p> <p>Contributo all'integrazione operativa tra Breton e Tecnema, con sviluppo di sinergie interne e ottimizzazione dei processi organizzativi.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Competenze acquisite • Data • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di attività o settore • Occupazione o posizione ricoperta • Mansioni e competenze • Principali attività e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> - Business Development e Integrazione post M&A - Supply Chain Management avanzato - Gestione reti commerciali globali - Coordinamento Ingegneria di vendita - CRM integrato e product data management <p>Aprile 2018 → Dicembre 2019</p> <p>TECNEMA BRETON GROUP SRL, Via Abetone Inferiore, 44, 41053 Maranello MO</p> <p>Progettazione e produzione di macchine e impianti industriali per la lavorazione di ceramica, pietra e laterizio, con focus su soluzioni innovative per il fine linea ceramico</p> <p>Direttore Generale Operations (COO)</p> <p>Responsabile del coordinamento operativo e dell'integrazione organizzativa della joint venture tra Tecnema e Breton. Le mie attività hanno incluso la gestione dei processi aziendali, lo sviluppo di sinergie commerciali e l'allineamento delle procedure interne agli standard della capogruppo, con un focus su ristrutturazione, controllo di gestione, sviluppo e formazione della rete vendita.</p> <p>Direzione generale delle operazioni aziendali e reporting diretto al CdA.</p> <p>Ristrutturazione dell'organigramma aziendale e allineamento delle procedure agli standard Breton.</p> <p>Implementazione e controllo del business plan approvato dal CdA, con monitoraggio KPI e risultati.</p>

	<p>Sviluppo sinergie commerciali tra le reti vendita Tecnema e Breton, con attività di coaching e formazione della forza vendita Breton (12 Area Manager).</p> <p>Espansione della rete commerciale internazionale con l'inserimento di nuovi agenti in Vietnam, Brasile, India, Portogallo, Australia, UK e Spagna attraverso la rete commerciale Breton.</p> <p>Supervisione HR, inclusa gestione assunzioni e sviluppo di sei nuove risorse per sostenere l'aumento dei carichi di lavoro.</p> <p>Trasferimento know-how tecnico ai reparti Breton, con focus su integrazione dei dipartimenti tecnici ed elettrici.</p> <p>Integrazione operativa pre-M&A, coordinando processi e sinergie interne.</p> <p>Supervisione marketing e rebranding aziendale, rafforzando il posizionamento del marchio nel mercato ceramico.</p>
• Competenze acquisite	<ul style="list-style-type: none"> - Governance strategica in contesti di joint venture - Change management e integrazione organizzativa - Integrazione culturale ed implementazione procedure capogruppo - Leadership nella fusione di reti commerciali - Gestione risorse umane e sviluppo competenze del personale - Gestione contrattuale avanzata e armonizzazione modelli di vendita - Know-how gestionale e commerciale in processi complessi
• Data	Agosto 2015 → Marzo 2018
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	TECNEMA TECHNOLOGY SRL , Via Abetone Inferiore, 44, 41053 Maranello MO
• Tipo di attività o settore	Progettazione e produzione di macchine e impianti industriali per la lavorazione di ceramica, pietra e laterizio, con focus su soluzioni innovative per il fine linea ceramico
• Occupazione o posizione ricoperta	Direttore Vendite Estero
• Mansioni e competenze	<p>Ho avuto la responsabilità di gestire e sviluppare le vendite internazionali dell'azienda, che rappresentavano circa il 70% del fatturato aziendale, con focus prioritario sul mercato statunitense. Ho gestito e coordinato una rete commerciale globale composta da 3 Area Manager interni e 15 partner commerciali esterni (agenti e distributori), guidando l'espansione dell'azienda nei mercati esteri attraverso crescite costanti di fatturato e consolidando le relazioni con i clienti strategici.</p> <p>Gestione e sviluppo della rete commerciale internazionale.</p> <p>Coordinamento matriciale AM/Agenti/Reseller, monitorando performance, turnover, prezzi e marginalità per area.</p> <p>Definizione di strategie di marketing mix e posizionamento per i singoli mercati.</p> <p>Analisi mercati esteri (quote, concorrenza, previsioni di vendita) e redazione forecast di vendita.</p> <p>Organizzazione e partecipazione a fiere nazionali ed internazionali di settore (Marmomacc, Tecna, Cersaie, Coverings, Cevisama).</p> <p>Missioni commerciali dedicate con gli AM per valutare l'efficacia degli agenti e la soddisfazione dei clienti.</p> <p>Gestione dei rischi legati ai pagamenti, con azioni mirate su clienti e prospect in difficoltà.</p> <p>Aggiornamento tecnico-commerciale continuo degli Area Manager per migliorare la rete vendita.</p> <p>Introduzione e sviluppo di nuove linee di prodotto, con focus su linee di lavorazione mattoni, sistemi semi-automatici per la produzione di campioni e linee automatiche di rettifica a secco, incrementando l'offerta e la competitività nei mercati esteri.</p>
• Principali mansioni e responsabilità	
• Competenze acquisite	<ul style="list-style-type: none"> - Gestione progetti prototipali complessi e sviluppo di linee di prodotto innovative - Leadership relazionale e capacità di adattamento, costruendo fiducia e sinergie con partner e distributori internazionali - Negoziazione avanzata di contratti complessi e gestione di clienti strategici - Trasferimento esigenze clienti in innovazione di prodotto - Ottimizzazione processi commerciali tramite uso di strumenti operativi, reporting strutturato e KPI per migliorare tempi di risposta e qualità del servizio - Gestione multiculturale e approccio customer service oriented, con forte sensibilità ai tempi e alle modalità di business di mercati complessi (es. USA)

<ul style="list-style-type: none"> • Data • Occupazione o posizione ricoperta • Mansioni e competenze • Principali mansioni e responsabilità • Competenze acquisite 	<p>Luglio 2013 → Luglio 2015</p> <p>Area Sales Manager</p> <p>Responsabile della gestione e dello sviluppo dei mercati esteri di riferimento (Spagna, Turchia, Austria, Svizzera, Germania, Belgio e Paesi Bassi), curando sia l'espansione commerciale sia il consolidamento delle relazioni con i clienti strategici.</p> <p>Gestione diretta dei mercati assegnati, con definizione e attuazione delle strategie di vendita in collaborazione con la Direzione Commerciale.</p> <p>Acquisizione di nuovi clienti e retention di quelli esistenti, con attività di scouting di trend e opportunità di mercato.</p> <p>Strutturazione e coordinamento della rete locale di agenti, reseller e promotori, garantendo il raggiungimento degli obiettivi di area.</p> <p>Definizione del budget di vendita e di spesa, con reportistica periodica a supporto della Direzione.</p> <p>Supporto tecnico-commerciale in collaborazione con l'Ufficio Tecnico per lo sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni dedicate ai clienti.</p> <p>Partecipazione a fiere internazionali e missioni commerciali, rappresentando l'azienda nei mercati chiave.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestione autonoma di portafogli internazionali in mercati eterogenei - Costruzione e consolidamento di partnership strategiche multi-paese - Penetrazione commerciale in nuovi segmenti - Sviluppo congiunto di prodotti tecnici su esigenze cliente - Negoziazione con clienti complessi e adattamento a diversi modelli culturali - Organizzazione del lavoro commerciale e ottimizzazione della gestione del tempo - Fidelizzazione e sviluppo clienti chiave in settori ad alta competizione
<ul style="list-style-type: none"> • Data • Occupazione o posizione ricoperta • Mansioni e competenze • Principali mansioni e responsabilità • Competenze acquisite 	<p>Novembre 2010 → Giugno 2013</p> <p>Assistente alla Produzione / Tecnico Pre-Sales / Sales Engineer</p> <p>Il percorso di crescita all'interno dell'azienda mi ha permesso di acquisire competenze integrate e trasversali nei processi produttivi, nella progettazione tecnica e nella gestione tecnico-commerciale internazionale. Lavorando in diversi reparti aziendali (Produzione, Ufficio Tecnico e Commerciale) ho avuto modo di seguire e comprendere il ciclo completo del prodotto, un'esperienza che per un ingegnere gestionale come me è stata di fondamentale utilità per la comprensione del funzionamento dell'azienda da diversi punti di vista e la conseguente ottimizzazione dei processi.</p> <p>Produzione: controllo lead time, gestione magazzino, miglioramento layout officina, gestione BOM e procedure ERP.</p> <p>Ufficio tecnico (Pre-Sales): progettazione CAD, progettazione 2D/3D di layout per linee complete, sviluppo documentazione tecnica e manualistica, supporto reparti interni e assistenza.</p> <p>Commerciale: sviluppo offerte complete, analisi fattibilità progetti, gestione commesse, supporto Area Manager nel ciclo di vendita, contatto diretto con clienti internazionali.</p> <p>After sales: gestione ricambi, assistenza tecnica, follow-up clienti.</p> <p>Marketing operativo e digitale: creazione brochure, pubblicazioni, video di prodotto e presenza digitale online.</p> <p>Innovazione organizzativa: sviluppo di un CRM interno basato su Trello per il monitoraggio dei deal e reporting per la Direzione Commerciale.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visione integrata del ciclo produttivo e commerciale - Competenze tecniche di progettazione (2D/3D) e processi industriali ceramici - Capacità di problem solving operativo e implementazione procedure - Gestione di processi cross-funzionali (produzione → tecnico → commerciale) - Customer orientation e comunicazione efficace in contesti internazionali - Approccio innovativo (introduzione di tool CRM e procedure migliorative)

ISTRUZIONE

• Data

2006 → 2009

• Nome e tipo di organizzazione

Università di Modena e Reggio Emilia, Facoltà di Ingegneria

• Principali materie e argomenti trattati

Finanza Aziendale, Progettazione Avanzata dei Sistemi di Produzione, Logistica Integrata, Metodi Matematici per l'Ingegneria, Sistemi di Controllo Manageriali, Gestione delle Risorse Umane, Complementi di Ricerca Operativa, Reti di Telecomunicazioni, Sistemi Informativi Avanzati, Tecnologia dei Materiali e dei Processi Produttivi, Interazione Uomo-Macchina, Gestione dell'Energia, Imprenditorialità, Gestione della Qualità e dell'Ingegneria, Ottimizzazione della Supply Chain, Progettazione Avanzata di Sistemi di Produzione, Inglese B, Gestione della Qualità e della Sicurezza dei Sistemi di Produzione.

• Titolo di qualifica rilasciato

Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale

• Livello nella classificazione nazionale

Laurea Specialistica

• Data

2002 → 2006

• Nome e tipo di organizzazione

Università di Modena e Reggio Emilia, Facoltà di Ingegneria

• Principali materie e argomenti trattati

Qualità Industriale, Economia e Organizzazione Aziendale, Fondamenti di Impianti Industriali, Fondamenti di Ricerca Operativa, Sistemi di Controllo di Gestione, Gestione degli Impianti Industriali, Gestione dell'Innovazione, Logistica Industriale, Modelli di Sistemi di Produzione, Comportamento Organizzativo, Flussi Informativi, Fondamenti di Informatica, Costruzione di Macchine, Scienze delle Costruzioni, Tecnologie di Produzione, Analisi 1 e 2, Fisica Generale 1 e 2, Chimica, Algebra Lineare, Statistica e Analisi Numerica, Inglese, Controlli Automatici, Elettronica Analogica, Elettrotecnica, Fisica Tecnica, Gestione Aziendale, Meccanica Applicata alle Macchine, Studi di Fabbricazione, Diritto del Lavoro B, Inglese Tecnico, Macchine.

• Titolo di qualifica rilasciato

Laurea in Ingegneria Gestionale

• Livello nella classificazione nazionale

Laurea Triennale

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

COMPETENZE RELAZIONALI

Ho avuto la grande fortuna di lavorare per anni in contesti internazionali ed eterogenei, a stretto contatto con clienti e partner di nazionalità e culture molto differenti tra loro e con diversi background e competenze. Questa esperienza mi ha insegnato l'importanza dell'ascolto e della valorizzazione delle diverse prospettive nell'analisi di un problema, elementi che ho cercato di integrare nel mio bagaglio di competenze relazionali come strumento di crescita professionale (e personale).

Utilizzo domande mirate e spirito critico per comprendere a fondo le esigenze e le motivazioni del mio interlocutore, cercando al contempo di acquisire nuove conoscenze. Impiego questo approccio non solo per raccogliere informazioni preziose, ma anche per cercare di valorizzare le persone, creando una base solida per la collaborazione.

Credo che ogni relazione richieda un approccio su misura: quello che funziona con un partner tedesco può non essere efficace con un collega spagnolo o un cliente americano. Non si tratta solo di lingua o protocollo, ma di comprendere i diversi modi di comunicare e soprattutto pensare.

Questa capacità di "leggere" il contesto e adattare il mio stile alle diverse situazioni mi ha permesso di creare connessioni autentiche e durature data la coerenza tra le promesse fatte ed i risultati.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Il mio approccio alla gestione si è sviluppato principalmente attraverso il lavoro in team trasversali e multidisciplinari e si è formato attraverso anni di esperienza diretta. Ragiono sempre in ottica interfunzionale perché ho visto troppo spesso progetti fallire per mancanza di coordinamento tra reparti. Quando lavoro su iniziative complesse, coinvolgo fin dall'inizio persone con competenze diverse, creando squadre che sanno guardare oltre il proprio reparto.

Applico i principi Lean combinandoli con sistemi di visualizzazione (dashboard o kanban) che rendono immediatamente chiari i progressi e i colli di bottiglia. L'obiettivo è quello di tenere sotto

TECHNICAL SKILLS

• Applicativi

controllo un elevato numero di processi, che altrimenti diventerebbero ingestibili, e pertanto cerco di sfruttare al massimo tutte le tecnologie disponibili per aiutarmi nel compito.

Il mio approccio varia parecchio ma è fondamentalmente operativo, con un alto livello di dettaglio ed un approccio sul campo: ci sono momenti in cui devo essere molto pragmatico, scendere nei dettagli e risolvere problemi immediati. Altri in cui è più importante investire tempo nello sviluppo delle competenze del gruppo di lavoro o nel definire la direzione strategica con la direzione.

Software di gestione e produttività: Competenza avanzata nell'utilizzo di piattaforme ERP per l'ottimizzazione dei processi aziendali, sistemi CRM per la gestione delle relazioni clienti, e strumenti di project management (Trello) per il coordinamento di team multidisciplinari. Padronanza della suite Microsoft Office per analisi, presentazioni e comunicazione operativa.

Design e contenuti digitali: Esperienza nell'utilizzo di software Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, InDesign) per supporto alla comunicazione aziendale, produzione video per YouTube e strumenti di digital marketing. Competenze in modellazione 3D (SolidWorks) e CAD (AutoCAD/Think Design) per supporto tecnico-commerciale.

Analytics e intelligenza artificiale: Utilizzo di strumenti di business intelligence e piattaforme analytics per monitoraggio performance, supporto alle decisioni strategiche e ricerche di mercato. Integrazione di soluzioni AI generative per accelerare processi decisionali, analisi predittive e ottimizzazione delle strategie operative.

MADRE LINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

• Livello

Avanzato

Livello avanzato acquisito attraverso oltre dieci anni di esperienza professionale internazionale, caratterizzata da negoziazioni complesse, gestione di clienti strategici e collaborazione con partner e team multiculturali in Europa, Stati Uniti e Asia. L'uso quotidiano della lingua in contesti di business, presentazioni, formazione commerciale e trattative contrattuali ha consolidato una padronanza fluente sia in comunicazione scritta che orale.

TEDESCO

• Livello

Base

Competenze di base acquisite durante un soggiorno di un anno a Monaco di Baviera, con ulteriore esposizione linguistica attraverso interazioni occasionali con clienti di lingua tedesca. Conoscenza sufficiente per la comprensione di testi semplici e la comunicazione essenziale in contesti professionali.